Catalogue no. 11-621-MIE — No. 041
ISSN: 1707-0503
ISBN: 0-662-43308-4

Analytical Paper

Analysis in Brief

Foreign Banks in the Canadian Market

by Christine Hinchley

Industrial Organization and Finance Division
10th Floor, Jean Talon Building, Ottawa, K1A 0T6

Telephone: 1 800 263-1136

Statistics Canada Statistique Canada

Canada

Foreign Banks in the Canadian Market

Christine Hinchley

Review Committee: Cynthia Baumgarten, John Flanders, Mary Beth Garneau, Christian Houle, Jean Leduc, Don Little, Haig McCarrell, Bill Potter, Art Ridgeway, David Sabourin and Mario Vella

Special contribution: Sam Neofotistos

Managing Editor: Yvan Gervais

Production: Debi Soucy

May 2006

Catalogue No: 11-621-MIE2006041
ISSN: 1707-0503
ISBN: 0-662-43308-4
Frequency: Occasional
Ottawa

How to obtain more information:
National inquiries line: 1 800 263-1136
E-Mail inquiries: analysisinbrief-analyseenbref@statcan.ca

Published by the authority of the Minister responsible for Statistics Canada

© Minister of Industry 2006

All rights reserved. The content of this electronic publication may be reproduced, in whole or in part, and by any means, without further permission from Statistics Canada, subject to the following conditions: that it be done solely for the purposes of private study, research, criticism, review or newspaper summary, and/or for non-commercial purposes; and that Statistics Canada be fully acknowledged as follows: Source (or "Adapted from", if appropriate): Statistics Canada, year of publication, name of product, catalogue number, volume and issue numbers, reference period and page(s). Otherwise, no part of this publication may be reproduced, stored in a retrieval system or transmitted in any form, by any means—electronic, mechanical or photocopy—or for any purposes without prior written permission of Licensing Services, Client Services Division, Statistics Canada, Ottawa, Ontario, Canada K1A 0T6.

Note of appreciation

Canada owes the success of its statistical system to a long-standing partnership between Statistics Canada, the citizens of Canada, its businesses, governments and other institutions. Accurate and timely statistical information could not be produced without their continued cooperation and goodwill.

106-05251/

Foreign Banks in the Canadian Market

Christine Hinchley
Industrial Organization and Finance Division

Summary

In Canada these days, it's almost as easy to do business at a foreign bank as it is at one of the major domestic chartered banks.

Financial institutions are stretching over national boundaries. Canadian banks are investing abroad, while foreign banks are increasing their presence in Canada.

In 1999, the federal government allowed foreign-owned banks to establish full service branches in Canada, rather than restricting them to forming subsidiary companies as in the past.

Between 1997 and 2004, foreign bank operations slowly increased their market share in the Canadian deposit-taking industry. In 1997, foreign bank subsidiaries and full-service branches accounted for 5.7% of the value of services produced in this industry. By 2004, this proportion had edged up to 7.9%.

This increase in market share can be attributed largely to the rapid 7.0% average annual growth in the real value of services produced by these foreign operators during this seven-year period.

The fastest growing foreign bank operations concentrated on specific niches such as corporate and institutional finance, credit card issuing and online banking. As a group the foreign bank operations gained market share in the business line of corporate and institutional finance and in retail banking and electronic financial services.

Large domestic banks continued to dominate the services offered by banks, trust companies, credit unions and caisses populaires. The market share gains of the foreign operators meant relatively small losses in market share by the domestic banks and trust companies.

The domestic banks have also been actively growing by acquiring other financial service providers in Canada and expanding their business abroad. Between 1997 and 2004, the total real value of services produced by the domestic banks rose at an annual average rate of 1.8% in Canada. Worldwide, however, the gain was more than double that pace, 4.8%.

This study examines the evolution of foreign bank subsidiaries and full-service branches in Canada from 1997 to 2004. It focuses on the real value of services produced, that is, adjusted for inflation. Value of services produced (not adjusted for inflation) is similar to total revenue reported by some banks and includes both net interest income and non-interest income. This study also examines assets held by Canadian financial institutions abroad.

Definitions

Deposit-taking Institutions (DTIs) (or deposit-accepting intermediaries) are financial institutions that are federally or provincially regulated to accept deposits in Canada. They include domestic banks, foreign bank subsidiaries, full-service foreign bank branches, local and central credit unions (including caisses populaires) and trust companies. These institutions act as intermediaries moving funds between lenders (depositors) and borrowers and provide many other financial services.

Foreign bank subsidiaries and **full-service foreign bank branches** are the only two types of **foreign bank institutions** in Canada that can accept deposits. This article refers to them together as foreign banks or foreign bank operations.

Foreign bank subsidiaries are full banks in Canada that are owned by foreign parent companies as subsidiaries.

Foreign bank branches are branches in Canada of foreign banks operating abroad. They have been allowed to operate since 1999, following an announcement in 1997. They do not have all the powers of a bank subsidiary, but have other advantages. For example, they have tax advantages and are regulated differently from subsidiaries. The full-service foreign bank branches included in this article differ from "lending only" branches in that they can accept deposits. Unlike subsidiaries, however, they are not allowed to accept deposits of less than $150,000. This discourages retail banking operations. A foreign bank branch is not the same as what we commonly refer to as a "branch" of a domestic bank.

Canadian and foreign-owned trust companies, that are not owned by other institutions in the Canadian deposit-taking industry, are grouped together in this article with domestic banks. Trust companies make up a very small share of the industry, and the country of control is not readily available in the dataset used.

Value of services produced is calculated by summing net interest income and non-interest income, the two main categories of income for deposit-taking institutions. It is similar to total revenue reported by some banks. Value of services produced does not equal profit, since non-interest income is not net of expenses. Value of services produced does not remove amounts for provisions for credit losses or expenses for tax. It is analogous to gross output in economic terms.

Net interest income is the income that remains after all interest income has been collected from borrowers and all interest expenses are paid to depositors.

Non-interest income or "other income" includes all other types of income such as fees for different kinds of services, commissions, trading income, and foreign exchange revenue.

Financial data in this paper are primarily derived from Statistics Canada's Survey of Deposit-accepting Intermediaries from 1997 to 2004, and only include results from operations in Canada. Data for 2004 are available in *The Daily,* November 17, 2004, http://www.statcan.ca/Daily/English/051117/d051117b.htm. Industry level data are available in Statistics Canada CANSIM Table 182-0001.

While non-deposit-taking financial service providers also provide some overlapping services with those provided by DTIs, such as lending, corporate finance, insurance, and investment management, they are not included in the survey or in this article.

All financial data in this article are expressed in "real" or constant 1997 Canadian dollars to remove the effect of inflation. The All-items Consumer Price Index (CPI) was used as a deflator. CPI data come from CANSIM Table 326-0002. Rates of growth are compound annual rates.

Canadian financial services industry in context

Legislative and regulatory changes over the last two decades in Canada have been designed to encourage competition among the various types of financial service providers. They have allowed new ownership combinations and permitted broader activities for the different institutions.

In 1999, the Federal government allowed foreign-owned banks to establish full service branches in Canada, rather than restricting them to establishing subsidiary companies as in the past. Since 1999, many foreign bank subsidiaries have converted to become foreign bank branches. Some foreign banks without previous Canadian subsidiaries have also established branches in Canada.

New domestic banks have also emerged, particularly servicing credit card business, online banking or industry niches. Technological change has contributed to the development of new financial services such as "virtual" banking. At the same time, the number of credit unions in the country has fallen by about half since the end of 1997, mainly due to amalgamations.

Today, the domestic industry includes 21 domestic banks, 26 foreign bank subsidiaries and 19 full-service foreign bank branches operating in Canada, around 1,200 credit unions and caisses populaires as well as over 20 deposit-accepting trust companies which are independent of the other institutions. [1]

Deposit-taking institutions kept pace with national GDP

Deposit-taking institutions represented 3.2% of the total gross domestic product (GDP) for Canada in 2005.[2] To put this in perspective, this is more than the whole transportation equipment and motor vehicle manufacturing industry.

This proportion has changed little since 1997. This means that the GDP contributed by these institutions generally grew along with real GDP for Canada. In 2005, deposit-taking institutions contributed about one-half (53%) of GDP in the finance and insurance industry.

Balance sheet assets of the deposit-taking sector expanded from $1.1 trillion in 1997 to $1.4 trillion in 2004,[3] an annual average growth rate of 3.3% in real terms.

---

1. Bank data from: Office of the Superintendent of Financial Institutions, *Who We Regulate*, http://www.osfi-bsif.gc.ca (accessed April 6, 2006). Credit union data from: Bank for International Settlements, *Statistics on payment and settlement systems in selected countries, Figures for 2004*, Preliminary release January 2006, p. 16, Table 5, http://www.bis.org/publ/cpss72.pdf (accessed April 6, 2006) and Bank for International Settlements, *Statistics on payment systems in the group of ten countries, Figures for 1997*, December 1998, p. 16, Table 5, http://www.bis.org/publ/cpss29.pdf (accessed April 6, 2006).

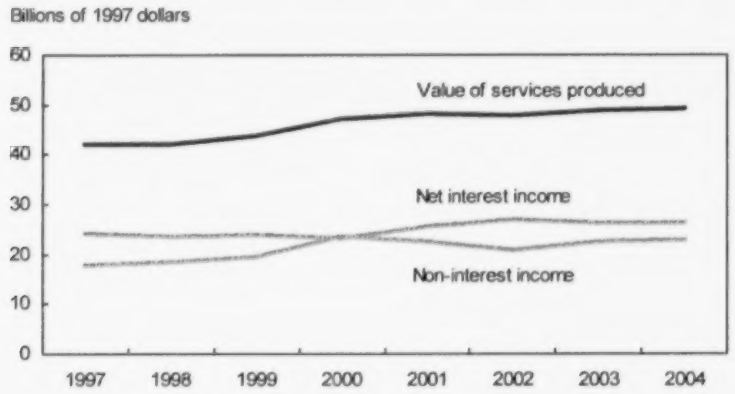
2. Statistics Canada, CANSIM Table 379-0017—Gross Domestic Product (GDP) at basic prices, by North American Industry Classification System (NAICS), annual, Canada, 1997 constant dollars (accessed April 6, 2006). This calculation used the industry group of "Monetary authorities and depository credit intermediation" (NAICS 521 and 5221) which is very similar to, but not exactly the same as, that covered by the Survey of Deposit-accepting Intermediaries.

3. Statistics Canada, CANSIM Table 187-0001—Balance sheet and income statement, by North American Industry Classification System (NAICS), quarterly. NAICS 5221 (Depository Credit Intermediation) was combined with NAICS 5223 (Activities related to credit intermediation). This combined industry is very similar to, but not exactly the same as that covered by the Survey of Deposit-accepting Intermediaries. December amounts were converted to 1997 constant prices.

In addition, during this seven-year period, the value of real services produced by the deposit-taking sector increased at an annual average rate of 2.3%, rising every year except in 2002. These services amounted to just under $49.2 billion in 2004.

Non-interest income recorded a higher average rate of growth during this time frame (+3.6% annually), than net interest income (+1.2%). However, growth in net interest income offset weaker non-interest income results in 2001 and 2002.

Steady growth in real value of services produced by deposit-taking sector



Source: Statistics Canada CANSIM Table 182-0001, Statistics Canada, Survey of Deposit-accepting Intermediaries: Chartered Banks, Trust Companies, Caisses Populaires and Credit Unions, annual. Data were converted to 1997 constant dollars using the All-items CPI, CANSIM Table 326-0002.

Foreign bank operations grew fastest

The real value of services produced in Canada by foreign bank subsidiaries and branches has grown at a much faster pace than the value of services produced by domestic deposit-taking institutions. In fact, foreign bank operations accounted for one-fifth of the growth in these services between 1997 and 2004, even though they represented only 5.7% of the value of these services in 1997.

In 2004, the value of services produced by foreign bank operations reached nearly $3.9 billion, an average annual growth rate of 7.0% from 1997. This was triple the growth rate of only 2.3% for all deposit-taking institutions combined.

The growth in foreign bank operations was led by services earning non-interest income, which increased on average 8.7% per year during this seven-year period. On the other hand, those services earning net interest income grew by 5.2%.

Real value of services produced (VSP) by type of institution

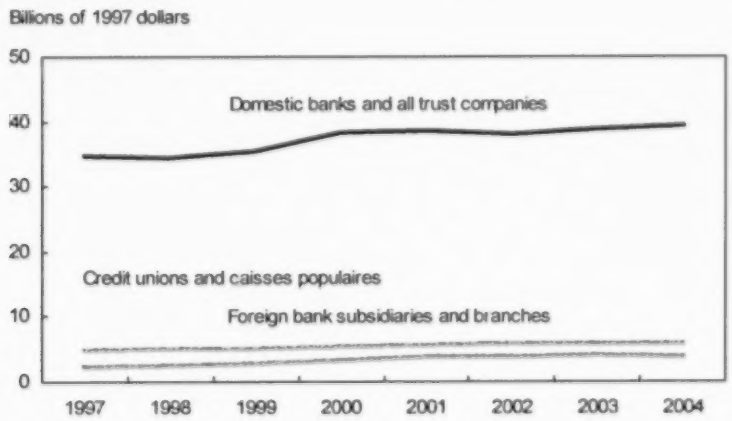
Type of institution	VSP		Absolute change	Compounded annual growth rate
	1997	2004	1997 to 2004	1997 to 2004
	$ millions			%
Domestic banks and all trust companies	34,609	39,330	4,721	1.8
Credit unions and caisses populaires	4,994	5,972	977	2.6
Foreign bank subsidiaries and branches	2,412	3,862	1,450	7.0
Total	**42,015**	**49,163**	**7,148**	**2.3**

Source: Statistics Canada, Survey of Deposit-accepting Intermediaries: Chartered Banks, Trust Companies, Caisses Populaires and Credit Unions.

Credit unions and caisses populaires produced services worth nearly $6.0 billion in 2004, a 2.6% annual average increase from 1997. These services rose consistently during this period.

Domestic banks and trust companies together recorded the slowest rate of growth in services produced, only 1.8% on average. However, in 2004, the value of their services surpassed $39.3 billion, so the increase in real dollar value amounted to more than $4.7 billion. Their services earning non-interest income increased 3.2% a year on average, five times the growth rate of only 0.6% in net interest income. These increases mainly came from the domestic banks.

Domestic banks and trust companies continued to dominate the Canadian market



Source: Statistics Canada, Survey of Deposit-accepting Intermediaries: Chartered Banks, Trust Companies, Caisses Populaires and Credit Unions. Data were converted to 1997 constant prices using the All-items CPI, CANSIM Table 326-0002.

Since the early 1990s, many trust companies have sold or converted all or part of their business to other deposit-taking institutions, such as domestic banks or in some cases, outside the deposit-taking sector. The real value of services produced by independent trust companies (not owned by other deposit-taking institutions) declined since 1997. By 2004, it made up only about 1% of value of services produced by all deposit-taking intermediaries combined. The domestic banks gained market share from the trust companies through these mergers and acquisitions. This article groups independent trust companies with the domestic banks.

Foreign competitors gained market share

The domestic banks and trust companies continue to dominate the industry, accounting for 80.0% of the real value of services in 2004, down slightly from 82.4% in 1997.

The market share of credit unions and caisses populaires held steady at about 12% over the seven-year period. The market share lost by the domestic banks and trust companies went to foreign bank operations.

In 1997, foreign bank subsidiaries and full-service branches accounted for 5.7% of the real value of all services; by 2004, this had increased to 7.9%.

Foreign bank operations gained market share in services producing both net interest income (+1.6 percentage points) and non-interest income (+2.6 percentage points). These gains are sizeable compared to their total shares in 1997.

Market share by type of institution, Canada

Type of institution	Net interest income			Non-interest income			Value of services produced		
	Market share		Change	Market share		Change	Market share		Change
	1997	2004	1997–2004[2]	1997	2004	1997–2004[2]	1997	2004	1997–2004[2]
	%								
Domestic banks and all trust companies	79.6	76.5	-3.1	86.1	84.0	-2.1	82.4	80.0	-2.4
Credit unions and caisses populaires	15.3	16.8	1.5	7.3	6.8	-0.5	11.9	12.1	0.3
Foreign bank subsidiaries and branches	5.1	6.7	1.6	6.5	9.1	2.6	5.7	7.9	2.1
Total[1]	**100.0**	**100.0**	**0.0**	**100.0**	**100.0**	**0.0**	**100.0**	**100.0**	**0.0**

1. Components might not add up to the total due to rounding.
2. The variation between 1997 and 2004 might differ from the number presented in this column due to rounding.
Source: Statistics Canada, Survey of Deposit-accepting Intermediaries: Chartered Banks, Trust Companies, Caisses Populaires and Credit Unions.

Small number of foreign banks led the growth

The gain in market share by the foreign bank operations is even more significant when we consider that only a handful of foreign bank subsidiaries and branches dominate the group in terms of size.

Six of these bank operations accounted for over 80% of the value of services produced among the foreign subsidiaries and branches in Canada in 2004, compared to just over one-half in 1997. Most of them have grown by an annual average of 10% or more from 1997 to 2004 in terms of value of services produced.

Foreign operations with credit card and other electronic financial services offerings as well as some specializing in corporate and institutional finance grew the most notably. Mergers and acquisitions have helped others to grow.

The low interest rate environment in recent years has helped to fuel consumer lending, of which credit cards are a part. Most of the credit card operations are considered to be in electronic financial services for which the value (for the deposit-taking sector overall) has soared, increasing 8.7% a year on average since 1997.

Some foreign participants are relatively small, but are becoming more prominent through consistent and rapid growth.

Biggest gains in corporate and institutional finance

The Survey of Deposit-accepting Intermediaries collects financial data according to five common lines of business. This article combines these lines of business into three groups.

During the seven-year period, foreign bank subsidiaries and branches gained market shares in corporate and institutional finance and in the combined group of retail banking and electronic financial services. Their market share in the remaining group—treasury and investment banking and fiduciary services—was relatively unchanged from 1997 levels.

Foreign bank operations made the biggest gains in market share in the value of corporate and institutional finance services. In 2004, they captured nearly one-quarter (24.6%) of this market, up from 18.4% in 1997 (excluding credit unions and caisses populaires from the calculation).[4] By definition, this 6.2 percentage point was gained from the domestic banks and trust companies, whose market share fell from 81.6% to 75.4%.

This gain was consistent with the creation of new foreign bank branches that specialized in corporate and institutional finance during the seven-year period. It also coincided with the general shift observed in corporate finance from traditional loans to a greater use of financing instruments

4. This section on market share by line of business omits credit unions and caisses populaires because estimates of their data by business line are less reliable. The market share for credit unions and caisses populaires overall is expected to be relatively small and stable relative to the rest of the industry. Most of their business is in retail banking and electronic financial services.

traded on financial markets.[5] Niche players with expertise in these markets may have been able to expand their Canadian business.

Foreign bank operations also increased their market share in the value of retail banking and electronic financial services. They captured 8.7% of the value of these services in 2004, up from 5.7% in 1997.

This 3.0 percentage point gain was driven mainly by the foreign bank subsidiaries as a group. The increased market share of foreign bank operations seen in retail banking and electronic financial services has not generally arisen from the establishment of new foreign bank branches in Canada since 1999. Deposit restrictions mean that foreign bank branches generally do not offer retail banking services to individuals, although a small number provide credit card services. At this time, few branches report other separate electronic financial services.

Market share of real value of services produced by business line, Canada, 1997 and 2004[1]

Type of institution	Retail banking and electronic financial services			Corporate and institutional finance			Treasury, investment banking and fiduciary services		
	1997	2004	1997–2004	1997	2004	1997–2004	1997	2004	1997–2004
	%								
Domestic banks and all trust companies	94.3	91.3	-3.0	81.6	75.4	-6.2	94.6	94.8	0.2
Foreign bank subsidiaries and branches	5.7	8.7	3.0	18.4	24.6	6.2	5.4	5.2	-0.2
Sum[2]	**100.0**	**100.0**	**0.0**	**100.0**	**100.0**	**0.0**	**100.0**	**100.0**	**0.0**

1. This table omits credit unions and caisses populaires from the market totals because their data by business line are less reliable.
2. Components might not add up to the total due to rounding.
Source: Statistics Canada, Survey of Deposit-accepting Intermediaries: Chartered Banks, Trust Companies, Caisses Populaires and Credit Unions.

5. See Christian Calmes, "Regulatory Changes and Financial Structure: The Case of Canada," Bank of Canada, *Working Paper 2004-26*, 2004, pp. 4-5; and Charles Freedman and Engert Walter, "Financial Developments in Canada: Past Trends and Future Challenges," *Bank of Canada Review*, Summer 2003, pp 3-16.

Business line definitions

The Survey of Deposit-accepting Intermediaries collects financial data broken out by five common lines of business. Some of these business segments have been combined in this article.

Retail banking services (chartered banks, trust companies, credit unions and caisses populaires) cover all financial services to individuals and to small- and medium-sized businesses through a traditional branch network.

Electronic financial services cover services to individuals, businesses and institutions through networks of banking machines, debit and credit cards, telephone banking, and the Internet.

Corporate and institutional finance services cover financing and operating services for institutions and large corporations. They include trade, export, and project financing and syndicated lending.

Treasury and investment banking services: Treasury banking manages the funds of the deposit-accepting intermediary, itself. Investment banking covers services to individuals, corporations and institutions such as securities brokerage, mutual fund management, corporate financing and other investment services.

Fiduciary services refers to all services provided when acting as a trustee or agent such as record-keeping, custodial and performance evaluation services for personal trusts, pension funds, corporate and institutional investments and group Registered Retirement Savings Plans.

Subsidiaries and branches do not target the same markets

Foreign bank subsidiaries generally derive the greatest share of their income from retail banking and electronic financial services. Foreign bank branches tend to focus on corporate and institutional finance and investment banking.

There are also differences in activities among the foreign subsidiaries. Some of the largest subsidiaries provide services in all business lines, while others focus on niche markets related to products and services (such as credit cards, online banking, low fees) or related to customer segments. For example, many of the smaller Asian bank subsidiaries specialize in retail banking and appeal to individual customers through links with their family's country of origin, or countries with which they do business.

The subsidiaries of Japanese, French and German banks appear to place more emphasis on corporate and institutional finance, with some interest in treasury and investment banking. Most of the American subsidiaries that specialized in these areas have converted to branch operations only.

Domestic banks also offer a variety of services. The larger ones usually provide many types of services, while the smaller and newer banks focus on service or industry niches along the lines of the foreign banks.

Local credit unions and caisses populaires mainly serve retail banking clients. However, some of the central credit unions and caisses populaires provide other services such as corporate and institutional finance and treasury and investment banking services, especially to their related network of local institutions.

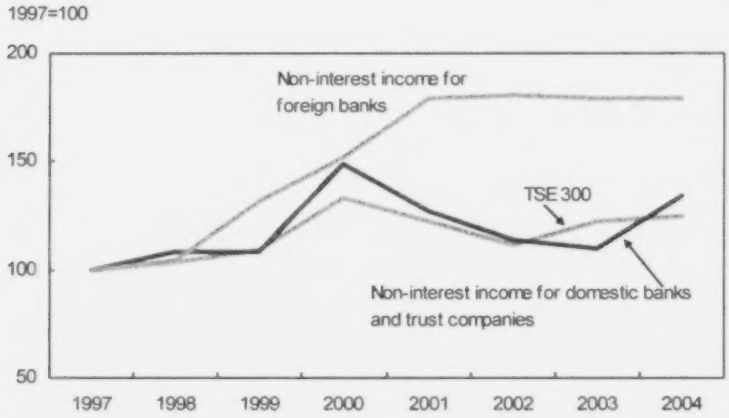
Domestic bank results align more with Canadian stock indexes

Net interest income for both domestic and foreign bank operations rose during the seven-year period, with the foreign bank operations growing fastest.

Non-interest income for foreign bank operations rose between 1997 and 2001 and then flattened. In contrast, the non-interest income of the domestic banks and the trust companies appears to have followed a similar trend to the Canadian stock markets from 1997 to 2004. They experienced more fluctuation and less overall growth in non-interest income than the foreign bank operations.

About half of the deposit-taking sector's non-interest income in 2004 came from corporate finance, treasury, and investment banking services. These services include activities that depend on equity markets.

Non-interest income of Canadian deposit-taking institutions are more closely related to the Canadian stock market than their foreign counterparts



Source: Statistics Canada, Survey of Deposit-accepting Intermediaries: Chartered Banks, Trust Companies, Caisses Populaires and Credit Unions and data adapted from CANSIM Table 377-0003, TSE 300 (smoothed index, 1975=1000).

Canadian financial institutions also going global

Canadian financial institutions have also been going global. Their share of activities abroad has been increasing along with foreign direct investment in other countries.

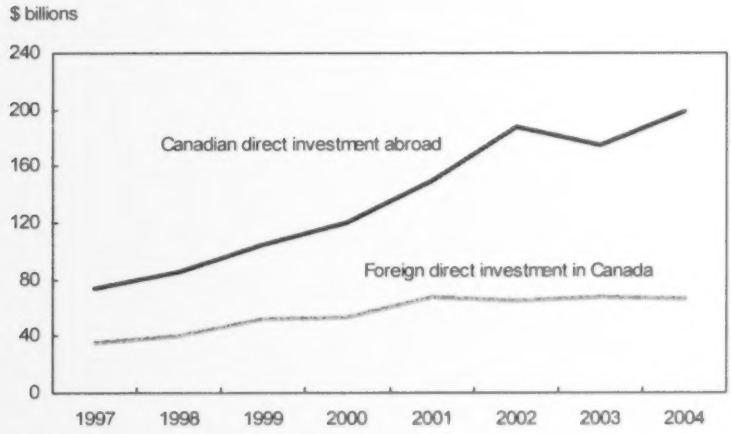
Between 1997 and 2004, the total real value of services produced by the domestic banks rose at an annual average rate of 1.8% in Canada. Worldwide, however, the gain was more than double that pace, 4.8%.[6]

Moreover, the larger finance and insurance industry in Canada holds more assets (direct investment position) abroad than their foreign counterparts do in Canada. In 2004, this Canadian industry held three times as much abroad as foreign investors held in the same economic sector in Canada. (As noted before, the deposit-accepting intermediaries accounted for about half of the overall GDP for the finance and insurance industry).

Direct investment abroad by those in the Canadian finance and insurance industry grew 15.2% a year on average between 1997 and 2004, while direct investment by foreign investors in the finance and insurance industry in Canada increased more slowly at 9.1% annually.

Historically, foreign direct investments in the finance and insurance industry within Canada have been affected by ownership regulations as well as minimum capital requirements for establishing new financial institutions in Canada. Over the past two decades these regulations have been evolving to allow more competition from foreign-owned financial service providers in Canada.

Canadian financial institutions hold more assets (direct investment position) abroad than their foreign counterparts in Canada



Source: Statistics Canada, CANSIM Table 376-0038, data for the Finance and Insurance Industry.

6. International consolidated financial data for the domestic banks are from the Office of the Superintendent of Financial Institutions, http://www.osfi-bsif.gc.ca (accessed November 11, 2005) and were used to calculate the international value of services produced. The Consumer Price Index was used to derive real growth.

N° 11-621-MIF au catalogue — N° 041
ISSN: 1707-0511
ISBN: 0-662-71804-6

Document analytique

Analyse en bref

Les banques étrangères sur le marché canadien

par Christine Hinchley

Division de l'organisation et des finances de l'industrie
Immeuble Jean-Talon, 10e étage, Ottawa, K1A 0T6

Téléphone: 1 800 263-1136

Statistique Canada Statistics Canada

Canada

Les banques étrangères sur le marché canadien

Christine Hinchley

Comité de revue : Cynthia Baumgarten, John Flanders, Mary Beth Garneau, Christian Houle, Jean Leduc, Don Little, Haig McCarrell, Bill Potter, Art Ridgeway, David Sabourin et Mario Vella

Contribution spéciale : Sam Neofotistos

Rédacteur en chef : Yvan Gervais

Publication : Debi Soucy

Mai 2006

N° 11-621-MIF2006041 au catalogue
ISSN : 1707-0511
ISBN : 0-662-71804-6
Fréquence : hors série
Ottawa

Pour obtenir de plus amples renseignements :
Service national de renseignements : 1 800 263-1136
Demandes par courriel : analysisinbrief-analyseenbref@statcan.ca

Publication autorisée par le ministre responsable de Statistique Canada
© Ministre de l'Industrie, 2006

Tous droits réservés. Le contenu de la présente publication électronique peut être reproduit en tout ou en partie, et par quelque moyen que ce soit, sans autre permission de Statistique Canada, sous réserve que la reproduction soit effectuée uniquement à des fins d'étude privée, de recherche, de critique, de compte rendu ou en vue d'en préparer un résumé destiné aux journaux et/ou à des fins non commerciales. Statistique Canada doit être cité comme suit : Source (ou « Adapté de », s'il y a lieu) : Statistique Canada, année de publication, nom du produit, numéro au catalogue, volume et numéro, période de référence et page(s). Autrement, il est interdit de reproduire le contenu de la présente publication, ou de l'emmagasiner dans un système d'extraction, ou de le transmettre sous quelque forme ou par quelque moyen que ce soit, reproduction électronique, mécanique, photographique, pour quelque fin que ce soit, sans l'autorisation écrite préalable des Services d'octroi de licences, Division des services à la clientèle, Statistique Canada, Ottawa, Ontario, Canada K1A 0T6.

Note de reconnaissance

Le succès du système statistique du Canada repose sur un partenariat bien établi entre Statistique Canada et la population, les entreprises, les administrations canadiennes et les autres organismes. Sans cette collaboration et cette bonne volonté, il serait impossible de produire des statistiques précises et actuelles.

Les banques étrangères sur le marché canadien

Christine Hinchley
Division de l'organisation et des finances de l'industrie

Sommaire

De nos jours au Canada, il est presque aussi facile de faire affaire avec une banque étrangère qu'avec l'une des principales banques à charte canadiennes.

Les institutions financières déploient leurs activités au-delà des frontières nationales. En effet, les banques canadiennes investissent à l'étranger pendant que les banques étrangères intensifient leur présence au Canada.

En 1999, le gouvernement fédéral a autorisé les banques étrangères à implanter des succursales à service complet au Canada plutôt que de les obliger à constituer des filiales comme par le passé.

De 1997 à 2004, les banques étrangères ont lentement accru leur part du marché au sein du secteur canadien des institutions de dépôts. En 1997, les filiales et les succursales de banques étrangères à service complet représentaient 5,7 % de la valeur des services produits dans ce secteur. Cette proportion a enregistré une tendance à la hausse, pour s'établir à 7,9 % en 2004.

Cet accroissement de la part du marché peut être attribuable en grande partie à la hausse annuelle moyenne rapide de 7,0 % au chapitre de la valeur réelle des services produits par ces intervenants étrangers au cours de cette période de 7 ans.

Les banques étrangères qui ont affiché la croissance la plus rapide étaient concentrées dans des créneaux particuliers, notamment les services de financement des grandes entreprises et des institutions publiques, l'émission de cartes de crédit et les services bancaires en ligne. Collectivement, les banques étrangères ont accru leur part du marché dans le secteur des services de financement des grandes entreprises et des institutions publiques et dans le secteur des services bancaires de détail et des services financiers électroniques.

Les grandes banques canadiennes ont continué de dominer en ce qui a trait aux services offerts par les banques, les sociétés de fiducie, les caisses populaires ainsi que les coopératives de crédit. Au chapitre de la part du marché, les gains réalisés par les intervenants étrangers se sont traduits par des pertes relativement faibles pour les banques canadiennes et les sociétés de fiducie.

Les banques canadiennes ont également enregistré une croissance intéressante en raison de l'acquisition d'autres fournisseurs de services financiers au Canada et de l'intensification de leurs activités à l'étranger. Entre 1997 et 2004, la valeur réelle totale des services produits par les banques canadiennes a augmenté pour atteindre un taux annuel moyen de 1,8 % au Canada. Toutefois, à l'échelle mondiale, ce gain a plus que doublé, s'établissant à 4,8 %.

Dans le cadre de la présente étude, on examine l'évolution des filiales et des succursales de banques étrangères à service complet au Canada de 1997 à 2004. On y étudie aussi la valeur réelle des services produits, c'est-à-dire la valeur corrigée en fonction de l'inflation. La valeur des services produits, celle n'étant pas corrigée en fonction de l'inflation, est semblable au total des revenus déclarés par certaines banques et englobe le revenu net d'intérêts et le revenu autre que d'intérêts. L'étude porte également sur l'actif des institutions financières canadiennes à l'étranger.

Définitions

Les **institutions de dépôts** (ou intermédiaires financiers de dépôts) sont des institutions financières assujetties à la réglementation fédérale ou provinciale, ce qui leur permet d'accepter les dépôts au Canada. On y retrouve des banques canadiennes, des filiales de banques étrangères, des succursales de banques étrangères à service complet, des coopératives de crédit centrales et locales (y compris les caisses populaires) et des sociétés de fiducie. Ces institutions jouent un rôle d'intermédiaires qui déplacent des fonds entre les prêteurs (déposants) et les emprunteurs, et elles offrent de nombreux autres services financiers.

Les **filiales de banques étrangères** et les **succursales de banques étrangères à service complet** sont les deux seuls autres types **d'institutions bancaires étrangères** au Canada qui acceptent des dépôts. Dans le présent document, elles sont désignées collectivement par banques étrangères ou institutions bancaires étrangères.

Les **filiales de banques étrangères** sont des banques à part entière au Canada appartenant à des sociétés mères étrangères qui les exploitent comme des filiales.

Les **succursales de banques étrangères** sont des succursales exploitées au Canada par des banques étrangères actives à l'étranger. Les succursales de banques étrangères peuvent mener leurs activités au Canada depuis 1999, ce changement ayant été annoncé en 1997. Elles ne détiennent pas tous les pouvoirs d'une filiale bancaire, mais disposent d'autres avantages. Par exemple, elles jouissent d'avantages fiscaux et sont assujetties à une réglementation différente de celle des filiales. Les succursales de banques étrangères à service complet prises en compte dans le présent article sont différentes des succursales dont l'activité se limite aux prêts parce qu'elles acceptent les dépôts. Cependant, contrairement aux filiales, elles ne sont pas autorisées à accepter les dépôts d'une valeur inférieure à 150 000 $. Cette mesure vise à contrer les activités bancaires de détail. Une succursale de banque étrangère ne correspond pas à une société que l'on désigne couramment comme une « succursale » d'une banque canadienne.

Les sociétés de fiducie canadiennes et étrangères, qui n'appartenaient pas à d'autres institutions de dépôts canadiennes, ont été regroupées avec les banques canadiennes dans le cadre de cette étude. Les sociétés de fiducie représentent une très petite proportion de ce secteur, et le pays de contrôle n'était pas d'emblée disponible dans la base de données utilisée.

La **valeur des services produits** est calculée en additionnant le revenu net d'intérêts et le revenu autre que d'intérêts qui sont les deux principales catégories de revenu des institutions de dépôts. Cette valeur est semblable au revenu total déclaré par certaines banques. La valeur des services produits n'équivaut pas aux bénéfices, car les frais ne sont pas déduits du revenu autre que d'intérêts. La valeur des services produits ne supprime pas les montants relatifs aux provisions pour pertes de crédit ou frais d'impôts. Sur le plan économique, elle correspond à la production brute.

Le **revenu net d'intérêts** correspond au revenu qui subsiste lorsque la totalité du revenu d'intérêts a été perçue auprès des emprunteurs et que tous les frais d'intérêt ont été acquittés auprès des déposants.

Le **revenu autre que d'intérêts** ou « autre revenu » englobe tous les autres types de revenu, notamment les frais rattachés à divers types de services, les commissions, le revenu dégagé sur les opérations et le revenu issu d'opérations de change.

Les données financières reproduites dans le présent document proviennent principalement de l'Enquête auprès des intermédiaires financiers de dépôts de Statistique Canada, de 1997 à 2004, et ne comprennent que les résultats issus des activités menées au Canada. Les données de 2004 figurent dans *Le Quotidien* du 17 novembre 2005, à l'adresse suivante : http://www.statcan.ca/Daily/Francais/051117/q051117b.htm. Des données au niveau du secteur sont reproduites dans le tableau CANSIM 182-0001 de Statistique Canada.

Bien que les fournisseurs de services financiers qui n'acceptent pas les dépôts offrent également certains services faisant double emploi avec ceux des institutions de dépôts, notamment des prêts, des services de financement des entreprises, de l'assurance et des services de gestion des placements, ils ne sont pas pris en compte dans l'enquête ou dans le présent article.

Toutes les données financières figurant dans le présent article sont exprimées en dollars canadiens « réels » ou constants de 1997 afin d'éliminer l'effet de l'inflation. L'Indice d'ensemble des prix à la consommation (IPC) a été utilisé à titre de déflateur. Les données de l'IPC proviennent du tableau CANSIM 326-0002. Les taux de croissance sont des taux annuels composés.

Le secteur des services financiers canadiens dans son contexte

Les changements apportés aux lois et aux règlements au cours des deux dernières décennies au Canada visaient à favoriser la concurrence entre les divers types de fournisseurs de services financiers. Ils ont permis de faire de nouvelles combinaisons de propriétés et d'élargir les activités dans les différentes institutions.

En 1999, le gouvernement fédéral a autorisé les banques étrangères à établir des succursales à service complet au Canada plutôt que de les obliger à créer des filiales comme par le passé. Depuis, bon nombre de filiales de banques étrangères ont été converties en succursales. Certaines banques étrangères sans filiale canadienne ont également implanté des succursales au Canada.

En outre, de nouvelles banques canadiennes ont vu le jour, plus particulièrement dans les services liés aux cartes de crédit, les services bancaires en ligne ou les créneaux sectoriels. L'évolution technologique a contribué à la mise au point de nouveaux services financiers, notamment des services bancaires « virtuels ». Parallèlement, le nombre de coopératives de crédit au pays a chuté de près de la moitié depuis la fin de 1997, principalement en raison des fusions.

Le secteur d'activité national d'aujourd'hui comprend 21 banques canadiennes, 26 filiales de banques étrangères, 19 succursales de banques étrangères à service complet étant actives au Canada, environ 1 200 caisses populaires et coopératives de crédit, ainsi que plus d'une vingtaine de sociétés de fiducie qui acceptent les dépôts et qui sont indépendantes des autres institutions[1].

Les institutions de dépôts ont suivi le rythme du PIB national

En 2005, les institutions de dépôts représentaient 3,2 % du produit intérieur brut (PIB) total du Canada[2]. À titre de comparaison, la part de cette industrie est plus élevée que l'ensemble du secteur du matériel de transport et de fabrication de véhicules automobiles.

Cette proportion a peu changé depuis 1997, ce qui signifie que le PIB auquel ont contribué ces institutions a enregistré une croissance correspondant, de façon générale, à celle du PIB réel du Canada. En 2005, les institutions de dépôts représentaient environ la moitié (53 %) du PIB du secteur de la finance et des assurances.

L'actif comptable du secteur des institutions de dépôts est passé de 1,1 billion de dollars en 1997 à 1,4 billion en 2004[3], c'est-à-dire un taux de croissance annuel moyen de 3,3 % en termes réels.

---

1. Les données bancaires sont tirées du Bureau du surintendant des institutions financières, *Entités réglementées*. Adresse Internet : www.osfi-bsif.gc.ca/osfi/index_f.aspx?DetailID=569 (site consulté le 6 avril 2006). Les données sur les coopératives de crédit proviennent de la Banque des règlements internationaux, *Statistics on payment and settlement systems in selected countries, figures for 2004*, version préliminaire, tableau 5, janvier 2006, p. 16. Adresse Internet : www.bis.org/publ/cpss72.pdf (site consulté le 6 avril 2006); et de la Banque des règlements internationaux, *Statistics on payment systems in the group of ten countries, figures for 1997*, décembre 1998, tableau 5, p. 16. Adresse Internet : www.bis.org/publ/cpss29.pdf (site consulté le 6 avril 2006).

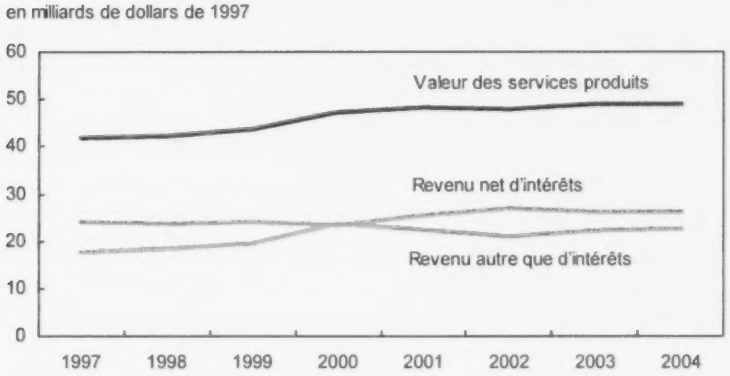
2. Statistique Canada, CANSIM, tableau 379-0017 — Produit intérieur brut (PIB) aux prix de base, selon le Système de classification des industries de l'Amérique du Nord (SCIAN), données annuelles, Canada, en dollars constants de 1997 (consulté le 6 avril 2006). Pour ce calcul, on a utilisé le groupe d'industries « Autorités monétaires et intermédiation financière par le biais de dépôts » (SCIAN 521 et 5221) qui est presque identique à celui visé par l'Enquête auprès des intermédiaires financiers de dépôts.

3. Statistique Canada, CANSIM, tableau 187-0001 — Bilan et état des résultats, selon le Système de classification des industries de l'Amérique du Nord (SCIAN), trimestriel. On a additionné le SCIAN 5221

En outre, au cours de cette période de sept ans, la valeur des services réels produits par le secteur des institutions de dépôts a augmenté, passant à un taux de croissance annuel moyen de 2,3 %, en hausse à chaque année, sauf en 2002. Ces services ont totalisé tout juste un peu moins de 49,2 milliards de dollars en 2004.

Le revenu autre que d'intérêts a enregistré un taux de croissance moyen plus élevé durant cette période (+3,6 % annuellement) que le revenu net d'intérêts (+1,2 %). Cependant, la croissance du revenu net d'intérêts a contrebalancé les résultats plus faibles du revenu autre que d'intérêts en 2001 et 2002.

Croissance constante de la valeur réelle des services produits par le secteur des institutions de dépôts



Source : Statistique Canada, CANSIM, tableau 182-0001, Enquête auprès des intermédiaires financiers de dépôts : banques à charte, sociétés de fiducie, caisses populaires et coopératives de crédit, données annuelles. L'IPC d'ensemble (CANSIM, tableau 326-0002) a été utilisé pour exprimer les données en dollars constants de 1997.

Les banques étrangères ont enregistré la croissance la plus rapide

La valeur réelle des services produits au Canada par les filiales et les succursales de banques étrangères a augmenté à un rythme beaucoup plus rapide que la valeur des services produits par les institutions de dépôts canadiennes. En fait, les institutions bancaires étrangères ont contribué au cinquième de la croissance de ces services entre 1997 et 2004, et ce, même si elles représentaient seulement 5,7 % de la valeur de ces services en 1997.

En 2004, la valeur des services produits par les banques étrangères a atteint près de 3,9 milliards de dollars, affichant un taux de croissance annuel moyen de 7,0 % par rapport à 1997. Ce taux est trois fois plus élevé que celui de seulement 2,3 % observé pour l'ensemble des institutions de dépôts.

(Intermédiation financière par le biais de dépôts), et le SCIAN 5223 (Activités liées à l'intermédiation financière). Cette industrie jumelée est presque identique à celle visée par l'Enquête auprès des intermédiaires financiers de dépôts. Les montants de décembre ont été convertis en prix constants de 1997.

La croissance des institutions bancaires étrangères a été dominée par les services rapportant un revenu autre que d'intérêts, lequel a progressé en moyenne de 8,7 % par année durant cette période de sept ans. Par ailleurs, les services générant un revenu net d'intérêts ont enregistré une hausse de 5,2 %.

Valeur réelle des services produits (VSP) selon le type d'institution

Type d'institution	VSP		Variation absolue	Taux de croissance annuel composé
	1997	2004	1997 à 2004	1997 à 2004
	en millions de dollars			%
Banques canadiennes et ensemble des sociétés de fiducie	34 609	39 330	4 721	1,8
Caisses populaires et coopératives de crédit	4 994	5 972	977	2,6
Filiales et succursales de banques étrangères	2 412	3 862	1 450	7,0
Total	**42 015**	**49 163**	**7 148**	**2,3**

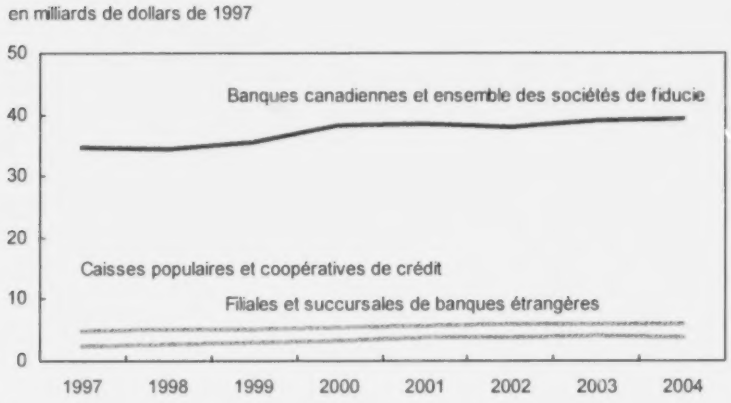
Source : Statistique Canada, Enquête auprès des intermédiaires financiers de dépôts : banques à charte, sociétés de fiducie, caisses populaires et coopératives de crédit.

Les caisses populaires et les coopératives de crédit ont produit des services d'une valeur de près de 6,0 milliards de dollars en 2004, ce qui représente une hausse annuelle moyenne de 2,6 % par rapport à 1997. Ces services ont augmenté de façon constante au cours de cette période.

L'ensemble des banques canadiennes et des sociétés de fiducie ont enregistré le taux de croissance le plus lent en ce qui a trait aux services produits, c'est-à-dire seulement 1,8 % en moyenne. Toutefois, en 2004, la valeur de ces services a dépassé les 39,3 milliards de dollars, de sorte que l'augmentation de la valeur réelle en dollars équivalait à plus de 4,7 milliards de dollars. Leurs services générant un revenu autre que d'intérêts ont augmenté en moyenne de 3,2 % par année, ce qui représente cinq fois le taux de croissance du revenu net d'intérêts qui est de seulement 0,6 %. Ces hausses sont principalement attribuables aux banques canadiennes.

Depuis le début des années 1990, de nombreuses sociétés de fiducie ont vendu ou converti la totalité ou une partie de leurs activités à d'autres institutions de dépôts, notamment des banques canadiennes ou, dans certains cas, à l'extérieur du secteur des institutions de dépôts. La valeur réelle des services produits par les sociétés de fiducie indépendantes (qui n'appartenaient pas à d'autres institutions de dépôts) a diminué depuis 1997. En 2004, elle ne représentait qu'environ 1 % de la valeur des services produits par l'ensemble des intermédiaires de dépôts. Les banques canadiennes ont accru leur part du marché par rapport aux sociétés de fiducie en procédant à ces fusions et à ces acquisitions. Le présent article regroupe des sociétés de fiducie indépendantes et des banques canadiennes.

Les banques canadiennes et les sociétés de fiducie continuent de dominer le marché canadien



Source : Statistique Canada, Enquête auprès des intermédiaires financiers de dépôts : banques à charte, sociétés de fiducie, caisses populaires et coopératives de crédit. L'IPC d'ensemble (CANSIM, tableau 326-0002) a été utilisé pour exprimer les données en dollars constants de 1997.

Les concurrents étrangers ont accru leur part du marché

Les banques canadiennes et les sociétés de fiducie ont continué de dominer le secteur, ayant produit 80,0 % de la valeur réelle des services en 2004. Il s'agit d'une proportion légèrement inférieure à celle de 82,4 % obtenue en 1997.

La part du marché détenue par les caisses populaires et les coopératives de crédit est demeurée stable à environ 12 % au cours de cette période. La part du marché perdue par les banques canadiennes et les sociétés de fiducie est passée aux banques étrangères.

En 1997, les filiales et les succursales de banques étrangères à service complet comptaient pour 5,7 % de la valeur réelle de tous les services; en 2004, ce pourcentage avait augmenté pour se fixer à 7,9 %.

Les institutions bancaires étrangères ont accru leur part du marché des services qui produisent un revenu net d'intérêts (+1,6 point de pourcentage) et un revenu autre que d'intérêts (+2,6 points de pourcentage). Ces hausses sont importantes par rapport à leur part totale du marché détenue en 1997.

Part du marché selon le type d'institution, Canada

Type d'institution	Revenu net d'intérêts			Revenu autre que d'intérêts			Valeur des services produits		
	Part du marché		Variation	Part du marché		Variation	Part du marché		Variation
	1997	2004	1997 à 2004[2]	1997	2004	1997 à 2004[2]	1997	2004	1997 à 2004[2]
	%								
Banques canadiennes et ensemble des sociétés de fiducie	79,6	76,5	-3,1	86,1	84,0	-2,1	82,4	80,0	-2,4
Caisses populaires et coopératives de crédit	15,3	16,8	1,5	7,3	6,8	-0,5	11,9	12,1	0,3
Filiales et succursales de banques étrangères	5,1	6,7	1,6	6,5	9,1	2,6	5,7	7,9	2,1
Total[1]	**100,0**	**100,0**	**0,0**	**100,0**	**100,0**	**0,0**	**100,0**	**100,0**	**0,0**

1. Les chiffres ayant été arrondis, leur somme peut ne pas correspondre aux totaux indiqués.
2. La variation entre 1997 et 2004 pourrait être différente du nombre présenté dans cette colonne en raison de l'arrondissement.

Source : Statistique Canada, Enquête auprès des intermédiaires financiers de dépôts : banques à charte, sociétés de fiducie, caisses populaires et coopératives de crédit.

Un petit nombre de banques étrangères ont dominé la croissance

L'accroissement de la part du marché des banques étrangères est encore plus révélateur lorsque l'on considère que seulement quelques filiales et succursales de banques étrangères dominent le groupe sur le plan de la taille.

Six de ces institutions bancaires ont engendré plus de 80 % de la valeur des services produits par les filiales et les succursales de banques étrangères au Canada en 2004, comparativement à un peu plus de la moitié en 1997. La plupart de ces institutions ont connu une croissance annuelle moyenne d'au moins 10 % de 1997 à 2004 au chapitre de la valeur des services produits.

En général, les institutions bancaires étrangères offrant des services de cartes de crédit et d'autres services financiers électroniques, ainsi que certaines qui se spécialisent dans le financement des entreprises et des institutions, ont connu la plus forte croissance. Les fusions et les acquisitions ont favorisé la croissance d'autres institutions.

La faiblesse des taux d'intérêt au cours des dernières années a favorisé l'essor des prêts à la consommation, dont font partie les cartes de crédit. L'activité liée aux cartes de crédit est surtout concentrée dans les services financiers électroniques. La valeur de ces services pour l'ensemble du secteur des institutions de dépôts a grimpé, ayant augmenté en moyenne de 8,7 % par année depuis 1997.

Certains participants étrangers sont relativement petits sur le plan de la taille, mais ils deviennent de plus en plus importants grâce à une croissance constante et rapide.

Le financement des entreprises et des institutions : les meilleurs gains

L'Enquête auprès des intermédiaires financiers de dépôts permet de recueillir des données financières selon cinq gammes d'activités courantes. Le présent article rassemble ces gammes d'activités en trois groupes.

Au cours de la période de sept ans, les filiales et les succursales de banques étrangères ont accru leur part du marché au chapitre du financement des entreprises et des institutions ainsi que du groupe regroupant les services bancaires de détail et les services financiers électroniques. Leur part du marché au sein de l'autre groupe — les services de gestion de trésorerie, les services bancaires d'investissement et les services fiduciaires — est demeurée relativement stable par rapport à 1997.

C'est à l'égard de la valeur des services de financement des entreprises et des institutions que les banques étrangères ont enregistré l'accroissement de la part du marché le plus important. En 2004, elles ont accaparé près du quart (24,6 %) de ce marché, en hausse par rapport à 18,4 % en 1997 (excluant les caisses populaires et les coopératives de crédit)[4]. Par définition, cette hausse de 6,2 points provient des banques canadiennes et des sociétés de fiducie, dont la part du marché a chuté de 81,6 % à 75,4 %.

Cette hausse correspond à la création de nouvelles succursales de banques étrangères qui se spécialisaient dans le financement des entreprises et des institutions au cours de la période à l'étude. Elle coïncide également avec un déplacement du financement des entreprises par prêts conventionnels vers une plus grande utilisation des mécanismes de financement négociés sur les marchés financiers[5]. Les institutions spécialisées dans certains créneaux qui possèdent l'expertise de ces marchés ont été en mesure d'élargir leurs activités au Canada.

Les banques étrangères ont également accru leur part du marché au chapitre de la valeur des services bancaires de détail et des services financiers électroniques. Elles ont accaparé 8,7 % de la valeur de ces services en 2004, en hausse par rapport à 5,7 % en 1997.

La hausse de 3 points a surtout été attribuable aux filiales de banques étrangères dans leur ensemble. Depuis 1999, l'établissement de nouvelles succursales de banques étrangères n'a pas contribué, de façon générale, à l'accroissement de la part du marché des banques étrangères au chapitre des services bancaires de détail et des services financiers électroniques. Les restrictions imposées à l'égard des dépôts signifient que les succursales de banques étrangères n'offrent généralement pas de services bancaires de détail aux particuliers, bien qu'un petit nombre d'entre elles fournissent des services de cartes de crédit. À l'heure actuelle, peu de succursales déclarent d'autres services financiers électroniques distincts.

---

4. Cette section ne traite pas des caisses populaires et des coopératives de crédit, étant donné que leurs données estimatives selon la gamme d'activités sont moins fiables. La part du marché des caisses populaires et des coopératives de crédit devrait être relativement faible et stable par rapport au reste du secteur. La plupart de ces institutions sont actives dans les services bancaires de détail et les services financiers électroniques.

5. Voir Christian Calmès, « *Regulatory Changes and Financial Structure: The Case of Canada* », document de travail vol. 26, Banque du Canada, p. 4 et 5, 2004; et Charles Freedman et Walter Engert, « L'évolution financière au Canada : tendances passées et défis futurs », *Revue de la Banque du Canada*, été 2003, p. 3 à 18.

Part du marché de la valeur réelle des services produits selon la gamme d'activités, Canada, 1997 et 2004[1]

Type d'institution	Services bancaires de détail et services financiers électroniques			Financement des entreprises et des institutions			Services de gestion de trésorerie, services bancaires d'investissement et services fiduciaires		
	1997	2004	1997 à 2004	1997	2004	1997 à 2004	1997	2004	1997 à 2004
	%								
Banques canadiennes et ensemble des sociétés de fiducie	94,3	91,3	-3,0	81,6	75,4	-6,2	94,6	94,8	0,2
Filiales et succursales de banques étrangères	5,7	8,7	3,0	18,4	24,6	6,2	5,4	5,2	-0,2
Total[2]	**100,0**	**100,0**	**0,0**	**100,0**	**100,0**	**0,0**	**100,0**	**100,0**	**0,0**

1. Ce tableau ne comprend pas les caisses populaires et les coopératives de crédit dans les totaux du marché parce que leurs données selon la gamme d'activités ne sont pas assez fiables.
2. Les chiffres ayant été arrondis, leur somme peut ne pas correspondre aux totaux indiqués.
Source : Statistique Canada, Enquête auprès des intermédiaires financiers de dépôts : banques à charte, sociétés de fiducie, caisses populaires et coopératives de crédit.

Définitions des gammes d'activités

L'Enquête auprès des intermédiaires financiers de dépôts permet de recueillir des données financières réparties d'après cinq gammes d'activités courantes. Certaines de ces activités ont été regroupées dans le présent article.

Les **services bancaires de détail** (banques à charte, sociétés de fiducie, caisses populaires et coopératives de crédit) regroupent tous les services financiers offerts aux particuliers et aux petites et moyennes entreprises par l'entremise d'un réseau traditionnel de succursales.

Les **services financiers électroniques** couvrent les services offerts aux particuliers, aux entreprises et aux institutions par l'entremise des réseaux de guichets automatiques, des cartes de débit et de crédit, des services bancaires par téléphone et d'Internet.

Les **services de financement des entreprises et des institutions** regroupent les services de financement et d'exploitation à l'intention des institutions et des grandes entreprises, ce qui comprend les prêts consortiaux et le financement du commerce extérieur, des exportations et des projets.

Les **services de gestion de trésorerie et services bancaires d'investissement** : Les services de gestion de trésorerie servent à gérer les fonds des intermédiaires financiers de dépôts proprement dits. Les services bancaires d'investissement englobent les services aux particuliers, aux entreprises et aux institutions, comme le courtage des valeurs mobilières, la gestion de fonds communs de placement, le financement des entreprises et d'autres services d'investissement.

Les **services fiduciaires** regroupent l'ensemble des services fiduciaires ou d'agents, comme la tenue de registres, la garde et l'évaluation du rendement de fiducies personnelles, de caisses de retraite, de placements d'entreprises et d'institutions et de régimes enregistrés collectifs d'épargne-retraite.

Les filiales et les succursales ne visent pas les mêmes marchés

Les filiales de banques étrangères tirent de façon générale la plus grande partie de leur revenu des services bancaires de détail et des services financiers électroniques. Les succursales de banques étrangères ont tendance à insister sur le financement des entreprises et des institutions et sur les services bancaires d'investissement.

On note également des différences dans les activités des filiales étrangères. Certaines des plus grandes filiales fournissent des services dans toutes les gammes d'activités, tandis que d'autres se concentrent sur des produits et services précis (notamment les cartes de crédit, les services bancaires en ligne, les services à faibles frais) ou se rapportent à des segments de la clientèle. Par exemple, plusieurs filiales de petites banques asiatiques se spécialisent dans les services bancaires de détail et courtisent les particuliers grâce aux liens que ceux-ci entretiennent avec le pays d'origine des membres de leur famille ou avec des pays où ils font des affaires.

Les filiales de banques japonaises, françaises et allemandes semblent insister davantage sur le financement des entreprises et des institutions et manifestent un certain intérêt pour les services de gestion de trésorerie et des services bancaires d'investissement. La plupart des filiales américaines qui se spécialisaient dans ces types d'activités ont choisi de se convertir en succursales.

Les banques canadiennes offrent également une large gamme de services. Les plus grandes fournissent habituellement un grand nombre de services, tandis que les plus petites ainsi que les nouvelles se concentrent sur des services ou des secteurs apparentés aux gammes offertes par les banques étrangères.

Les caisses populaires et les coopératives de crédit locales desservent principalement les clients qui recherchent des services bancaires au détail. Cependant, certaines caisses populaires et coopératives de crédit centrales offrent d'autres services, tels que le financement des entreprises et des institutions ainsi que les services de gestion de trésorerie et les services bancaires d'investissement, en particulier à leur réseau d'institutions locales.

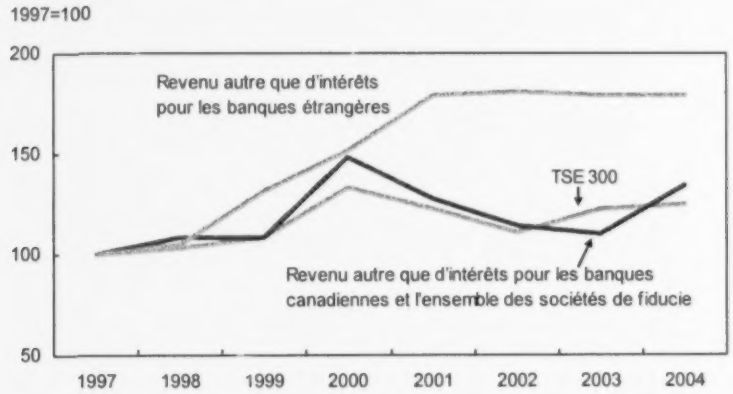
Les résultats des banques canadiennes correspondent davantage aux indices boursiers canadiens

Le revenu net d'intérêts issu des activités des banques canadiennes et des banques étrangères a augmenté au cours de la période de sept ans à l'étude, surtout dans le cas des banques étrangères.

Pour sa part, le revenu autre que d'intérêts produit par les banques étrangères a augmenté de 1997 à 2001, puis s'est stabilisé. Par contre, le revenu autre que d'intérêts des banques canadiennes et des sociétés de fiducie semble avoir suivi une trajectoire semblable à celle des marchés boursiers canadiens entre 1997 et 2004. Il a davantage fluctué et a connu une croissance globale moins élevée que celui des institutions des banques étrangères.

Environ la moitié du revenu autre que d'intérêts du secteur des institutions de dépôts en 2004 provenait du financement des entreprises, de la gestion de trésorerie et des services bancaires d'investissement. Ces services comprennent des activités qui dépendent des marchés boursiers.

Le revenu autre que d'intérêts des institutions canadiennes de dépôts correspond davantage au marché boursier canadien qu'à celui de leurs homologues étrangers



Source : Statistique Canada, Enquête auprès des intermédiaires financiers de dépôts : banques à charte, sociétés de fiducie, caisses populaires et coopératives de crédit et données modifiées du TSE 300 (indice lissé, 1975=1000), CANSIM, tableau 377-0003.

Les institutions financières canadiennes se lancent également à l'assaut des marchés mondiaux

Les institutions financières canadiennes se sont également lancées à l'assaut des marchés mondiaux. La part des activités qu'elles mènent à l'étranger a augmenté, tout comme leurs investissements étrangers directs dans d'autres pays.

De 1997 à 2004, la valeur réelle totale des services produits par les banques canadiennes a augmenté à un rythme annuel moyen de 1,8 % au Canada. À l'échelle mondiale, la croissance a été deux fois plus fortes, soit 4,8 %[6].

En outre, le secteur plus vaste de la finance et des assurances au Canada détient davantage d'actifs (position de placement direct) à l'étranger que n'en ont les institutions étrangères de ce secteur au Canada. En 2004, le secteur canadien possédait le triple d'actifs étrangers que les investisseurs étrangers dans le même secteur de l'économie au Canada. (Comme nous l'avons déjà mentionné, les intermédiaires financiers de dépôts ont contribué à environ la moitié du PIB global du secteur de la finance et des assurances.)

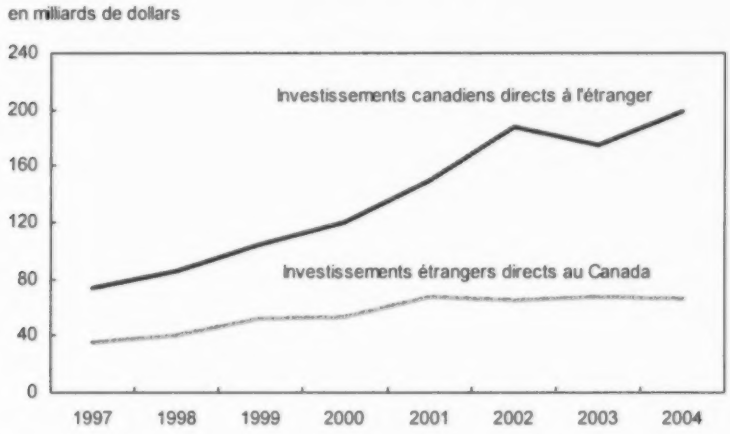
Les investissements étrangers directs des intervenants du secteur canadien de la finance et des assurances ont augmenté de 15,2 % par année en moyenne de 1997 à 2004, tandis que les investissements directs des investisseurs étrangers dans le secteur canadien de la finance et des assurances se sont accrus à un rythme plus lent de 9,1 % par année.

---

6. Les données financières consolidées à l'échelle internationale pour les banques canadiennes ont été fournies par le Bureau du surintendant des institutions financières, www.osfi-bsif.gc.ca (site consulté le 11 novembre 2005), et ont été utilisées pour calculer la valeur internationale des services produits. L'Indice des prix à la consommation a servi à calculer la croissance réelle.

Les investissements directs étrangers dans le secteur canadien de la finance et des assurances ont été touchés au cours de l'histoire par la réglementation relative à la propriété, de même que par les exigences de capital minimum pour l'établissement de nouvelles institutions financières au Canada. Au cours des deux dernières décennies, cette réglementation a évolué pour favoriser une plus grande concurrence des fournisseurs de services financiers étrangers au Canada.

Les institutions financières canadiennes détiennent davantage d'actifs (position de placement direct) à l'étranger que n'en ont les institutions étrangères de ce secteur au Canada



Source : Statistique Canada, CANSIM, tableau 376-0038, données pour l'industrie des finances et assurances.